

# La lettre de Média Santé

SUPPLEMENT PATRIMOINE

Hebdomadaire spécialisé  
de références fiscales,  
sociales, juridiques et  
patrimoniales du médecin

N° P700- 25/01/2008

## Assurance Vie : les taux pour 2007

Je vous souhaite une très bonne santé tout au long de cette nouvelle année. J'ajoute quelques souhaits de bonheur pour vous rendre la vie plus douce. Enfin, de la réussite dans tout ce que vous entreprendrez, en commençant par les bonnes résolutions : arrêter de fumer, manger cinq légumes par jour, faire du sport... et mettre de l'ordre dans la gestion de votre patrimoine. J'espère que la lecture de mes articles tout au long de l'année précédente vous a permis d'éviter quelques grosses erreurs. Je vous rappelle que vous pouvez consulter les anciens numéros gratuitement en vous connectant à : [www.media-sante.com/finale\\_patrimoine.php](http://www.media-sante.com/finale_patrimoine.php)

Comme à chaque début d'année, les nouveautés concernant la gestion de votre patrimoine sont nombreuses. Cette semaine, je vous propose quelques clés pour décrypter les rendements des fonds en euros de vos contrats d'assurance vie, tels qu'affichés dans la presse et la publicité. J'aurai l'occasion de compléter ces informations tout au long de l'année dans mes prochains articles. Naturellement, vous pouvez aussi me contacter à l'adresse habituelle pour un conseil personnalisé : [segoura@wanadoo.fr](mailto:segoura@wanadoo.fr)

### ■ Assurance vie : quels taux pour 2007 ?

Historiquement investi sur des fonds garantis en euros, le palmarès des rendements de l'assurance vie continue à être établi en fonction de leurs résultats. C'est une **aberration** pour plusieurs raisons, mais je pense qu'il va falloir encore quelques décennies pour que les journalistes de la presse grand public (et leurs collègues de la presse médicale aussi) le comprennent et se décident enfin à communiquer plus intelligemment.

Voici quelques explications : premièrement, le distinguo entre **contrat en euros** et **fonds en euros d'un contrat multi support** n'est pas fait. Petit rappel : dans le premier cas votre contrat ne comporte qu'un fonds garanti comme support d'investissement. Dans le second cas, votre contrat comporte plusieurs fonds (au moins deux) dont un fonds garanti. Or, pour un même taux de rendement, la

somme d'argent que vous avez dans votre poche au bout de quelques années n'est pas du tout la même.

Pourquoi ? • Parce que dans le premier cas (contrat en euros), les prélèvements sociaux sont prélevés tous les ans et viennent donc amputer les sommes qui seront rémunérées l'année suivante. Dans le deuxième cas (fonds en euros détenu au sein d'un contrat multi support), les prélèvements sociaux ne seront effectués qu'en cas de rachat. *La totalité de votre épargne et des intérêts produits chaque année génèrent donc le maximum d'intérêts.* Mieux encore : en cas de décès, les prélèvements sociaux ne seront jamais effectués. Quand on connaît le volume des capitaux transmis par décès sous cette forme, on comprend pourquoi il est très nettement préférable de choisir un bon fonds en euros dans un contrat multi support plutôt qu'une version identique voire même avec une performance légèrement meilleure dans un contrat en euros. • Le deuxième point qui

rend le comparatif de la performance des fonds en euros peu significatif pour le choix d'un contrat, c'est tout simplement la diminution de leur part dans votre investissement. Il y a dix ans, quand les contrats d'assurance vie ne comportaient que ce fonds, il était essentiel de comparer les rendements. D'autant qu'à l'époque, les écarts étaient significatifs. De nos jours, ceux-ci ont fortement diminué.

On retrouve ainsi trois grandes catégories :

**1/ Les contrats Internet** aux environs de 4,60 % en 2007. Les écarts entre eux sont très modestes (plus ou moins 0,05 %) du fait surtout que, au-delà de leur emballage de commercialisation, ils proviennent pour la quasi-totalité que de deux assureurs différents : Generali et ACMN Vie. Ces contrats sont à réserver aux mêmes personnes qui pensent que l'on peut se soigner en consultant un site Internet. L'absence de conseil permet une diminution des frais et donc de tirer vers le haut le rendement des fonds en euros. De plus, ils



## La suggestion de Frédéric Segoura

Conseil indépendant  
en gestion de patrimoine

## Le cas de l'AFER

Le contrat AFER reste la référence en terme d'assurance vie. Mais pour combien de temps encore ? Si cette association a été pionnière pour offrir un des premiers contrats d'assurance vie transparent et particulièrement rentable pour ses adhérents, on peut se poser des questions aujourd'hui sur l'intérêt de posséder un tel contrat.

Tout d'abord, le rendement de leur fonds en euros n'est plus en tête mais seulement dans la moyenne avec 4,42 % en 2007. Donc, aucun avantage du côté de la rentabilité du fonds en euros. Regardons maintenant les rares autres fonds disponibles : la SICAV AFER-SFER, sur 1 an, + 1,33 % contre + 5,6 % pour le meilleur fonds de la même catégorie. L'écart est de près de 16 % sur 3 ans avec le meilleur de la catégorie (source Boursorama). Si l'on regarde le fonds AFER-EUOSFER, l'écart avec le meilleur fonds atteint plus de 8 % sur un an et 54 % sur 3 ans. Pour Dynafer, l'écart est de 17 % sur un an et près de 80 % sur 3 ans. Toujours en défaveur des fonds AFER bien sûr. Et ce n'est pas la réduction des frais d'entrée à 1 ou 2 % qui va compenser ensuite le manque à gagner.

On est donc bien loin d'un contrat performant et d'une association sensée se battre pour obtenir les meilleurs rendements pour ses adhérents. Mais il y a pire : après s'être battu pendant des années en dénonçant les compagnies d'assurance qui utilisaient une PPE (Provision pour Participation aux Excédents - en clair, l'épargnant ne touche pas tous les bénéfices ; une partie est mise de côté pour les années moins bonnes ; sauf que vous n'en bénéficiez pas si vous n'êtes plus adhérent à ce moment là) voilà que l'AFER annonce à son tour la création d'une PPE. Comment justifier cette attitude d'aujourd'hui ou le discours précédent sans remettre en cause la sincérité de la démarche ? A vous de juger...

■ [patrimoine@media-sante.com](mailto:patrimoine@media-sante.com)

bénéficient aujourd'hui d'un effet de mode et les assureurs promoteurs de tels contrats dopent leur rendement pour attirer le client. **2/ Les meilleurs contrats des meilleurs assureurs** sont en moyenne autour de 4,40 %. Comme vous le voyez, l'écart est faible. En contre partie, vous bénéficiez d'un conseil personnalisé et vous pouvez accéder à un contrat individuel haut de gamme vous permettant d'accéder aux meilleurs fonds d'investissement que l'on peut trouver sur un multi support. Je reviendrai plus loin sur ce point capital. **3/ Les contrats que votre banque** vous propose se situent autour de 4,00 %. Ce sont les moins performants à tous niveaux : contrat collectif, peu ou pas de multi gestionnaires, faible qualité des supports et faible qualité du fonds en euros. En résumé, un contrat d'assurance vie doit être souscrit directement auprès d'un assureur... et non auprès d'un banquier. Le mélange de la banque et de l'assurance n'offre aucun avantage pour vous.

Revenons à ce deuxième point qui rend le comparatif de la performance des fonds en euros peu significatif pour le choix du contrat : vous venez de voir que les écarts de rendement sont assez faibles. Si vous n'êtes pas un professionnel de l'assurance vie, vous n'êtes pas à l'abri de faire une erreur tactique dans le choix ou la gestion du contrat qui vous fera perdre rapidement le gain obtenu. Surtout, on s'aperçoit maintenant que la proportion des fonds en euros dans les contrats souscrits est en forte diminution par rapport à il y a dix ans. Avec une inflation qui approche des 3 % et un gain moyen des fonds en euros à 4,50 %, votre enrichissement réel est de 1,5 %. Une fois les différents frais prélevés, une fois l'impôt sur la plus value payé ainsi que les prélèvements sociaux, votre gain final est très faible. Donc, si vous recherchez un enrichissement, vous n'avez d'autres choix que de vous tourner vers les autres fonds que vous offre votre contrat d'assurance vie. En contre partie d'une perte de la garantie de votre investissement, vous devriez obtenir sur le long terme de meilleures performances. Pour cela, vous devrez choisir les meilleurs fonds d'investissement. Ne croyez surtout pas qu'ils se valent tous. Si l'écart pour les fonds en euros se mesure en dixième de pourcentage sur un an, il est d'environ 25 % pour les fonds d'actions françaises (+ 10 % environ pour le meilleur et - 15 % pour le plus mauvais) sur la même période en 2007. Comme je le disais plus haut, la proportion de fonds en euros détenus dans les contrats est en diminution. Il n'est pas rare aujourd'hui de voir des contrats constitués pour moitié seulement de fonds en euros.

Pour les épargnants les plus jeunes et les plus dynamiques, en particulier lorsqu'il s'agit de préparer sa retraite qui n'interviendra pas avant 10 ou 20 ans, on peut aisément comprendre l'intérêt de prendre des risques maintenant en se disant que l'on a le temps de se refaire si un creux arrivait entre temps. Tout ceci est fonction

bien sûr du profil d'investisseur de chacun. Mais il n'est pas rare de voir des contrats avec seulement 30 % de fonds en euros, voire une absence totale de ce fonds garanti. En moyenne, pour des gens d'un âge inférieur à 50 ans, la proportion est d'environ 30 % de fonds en euros. *A ce compte là, le gain ou le manque à gagner de 0,2 % sur un fonds en euros alors que l'écart des 70 % autres d'investissement se mesure avec plusieurs points de pourcentage paraît bien ridicule.* C'est pourtant là-dessus que l'essentiel de la communication de la presse grand public ou des publicités de votre banque ou de votre assureur va se concentrer. *A vous maintenant d'être plus perspicace qu'un slogan publicitaire !*

### ■ Faut-il profiter des taux garantis ?

Autre argument publicitaire pour attirer l'épargnant en mal d'un rendement élevé sans prendre de risque : le taux bonifié du fonds en euros. Ou comment obtenir le beurre et l'argent du beurre. Ne riez pas, cela fonctionne — commercialement — très bien. Tellement bien que cela en devient grotesque et que, surtout, les choses pourraient finalement changer par une réglementation limitant les abus. Affaire à suivre. En attendant, voici quelques explications pour vous aider à éviter les chausse-trappes.

Vous aurez sûrement remarqué ces offres qui vous garantissent un taux supérieur aux souscripteurs habituels si vous ouvrez votre contrat avant telle date. Parfois, ce taux promotionnel est assorti de conditions spécifiques : montant minimum à souscrire, part minimale sur des unités de comptes, etc. Au final, pour bénéficier d'un taux supérieur de 0,2 ou 0,3 % sur le fonds en euros, vous faites gagner bien plus à votre intermédiaire grâce à ce qu'il vous impose. Mais le plus important n'est même pas là. En effet, le gain que vous obtenez en plus des autres épargnants vient bien de quelque part. Il peut venir des fonds propres de l'assureur. Mais surtout, il peut venir de la participation aux bénéfices qui est, en principe, sensé appartenir à tous les épargnants et réparti entre eux. Vu de votre fenêtre, que vous bénéficiez des bénéfices qui devaient revenir aux épargnants des années antérieures n'est peut-être pas très moral, mais vous n'avez pas non plus le sentiment de voler quelqu'un. Par contre, comme ce taux bonifié n'est valable que pour l'année en cours, comment allez-vous percevoir que les bénéfices du placement de votre argent aillent, l'année prochaine, enrichir non pas votre patrimoine, mais celui des nouveaux souscripteurs ? Mon conseil : ne succombez pas bêtement à un taux promotionnel, surtout en fin d'année. L'impact est très limité compte tenu de l'investissement long terme que vous réalisez. Regardez plutôt les autres aspects du contrat, et dites-vous que les années suivantes, ce sont d'autres que vous qui vont bénéficier des bénéfices de votre argent. ■

Attention : les textes ci-dessus sont protégés par un copyright

# Etes-vous pour le photoco... pillage ?

**Ami lecteur.** Notre *Lettre* spécialisée est largement photocopiée et dupliquée. D'un côté, cela montre à quel point sa qualité est appréciée et son utilité reconnue. Rien d'étonnant à cela : c'est la seule publication spécialisée réellement indépendante destinée aux médecins dans ce domaine. C'est-à-dire sans aucun recours à la manne publicitaire directe, ou plus insidieuse, indirecte.

Et d'un autre côté, la duplication *sans autorisation* de notre *Lettre*, outre qu'elle est illégale, nous prive des ressources financières correspondantes et, au final, vous prive d'informations décisives en matière de

gestion. **Notre indépendance et la qualité de cette Lettre reposent sur nos seuls lecteurs abonnés.** C'est-à-dire sur ceux qui sont prêts à mettre le prix dans de l'information de qualité, hautement rentable. Pour les autres, opportunistes et adeptes du photoco-pillage, voici quelques rappels utiles, afin de leur éviter la surprise d'une citation en justice au titre du Code de la propriété intellectuelle par notre service juridique...

• **Lecteurs individuels** : la reproduction de tout ou partie de la présente *Lettre* n'est autorisée qu'en vue d'un usage exclusivement personnel et individuel. La dupli-

tion par mailing-liste est notamment strictement interdite.

• **Lecteurs institutionnels** (Ordres des médecins, Syndicats, Associations professionnelles, Enseignants du 3ème cycle, etc.) et sociétés commerciales (presse médicale, sites Internet, etc.) : les contenus de la présente *Lettre* sont protégés : il est interdit de les reproduire intégralement ou partiellement sur quelque support que ce soit, y compris les sites Internet, *sans autorisation expresse de Média-Santé* (art. L 122-4, L 122-5 et L 335-3 du Code de la propriété intellectuelle – Ce délit est puni de 3 ans de prison et 300 000 € d'amende. ■